

PRODATIS CRM | ELO
Kundenmanagement im ELO ECM

Mit PRODATIS CRM | ELO wird Ihr ELO-System zum leistungsfähigen Kundenmanagement-Tool

CRM trifft Dokumentenmanagement

Mit PRODATIS CRM | ELO verbinden Sie die Welt des Customer Relationship Managements (CRM) nahtlos mit der Leistungsfähigkeit des ELO Enterprise Content Management (ECM).

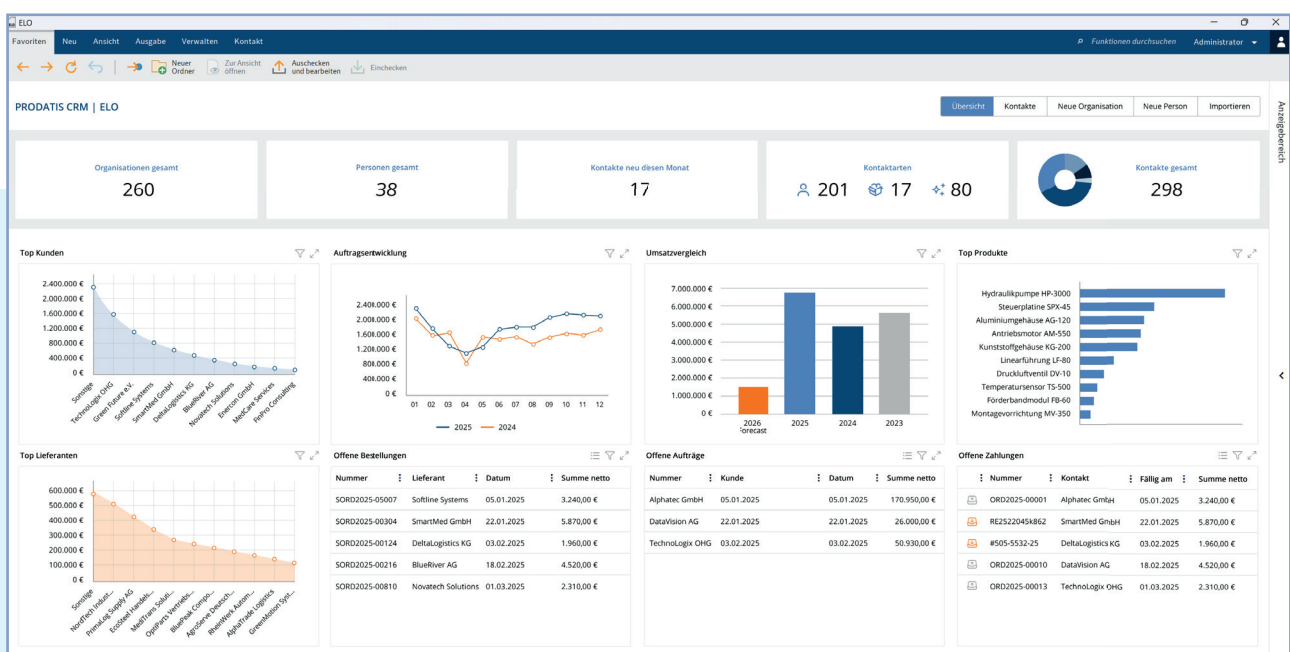
Alle Kunden-, Lieferanten- und Interessenteninformationen, Kontaktdaten sowie geschäftsrelevante Dokumente werden zentral verwaltet und intelligent miteinander verknüpft. So entsteht eine 360°-Sicht auf Ihre Kontakte, die alle Interaktionen, Vorgänge und Belege in einer gemeinsamen Oberfläche zusammenführt.

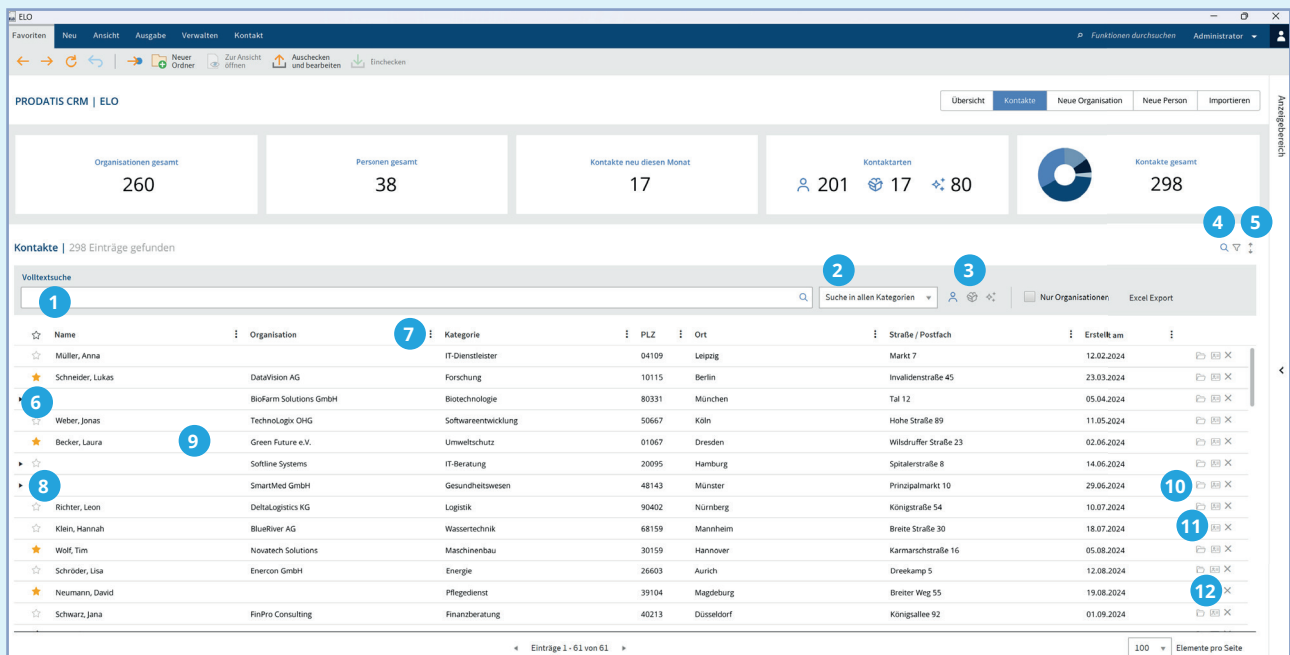
Statt isolierter Systeme und mehrfacher Dateneingaben arbeiten Ihre Teams künftig auf einer einheitlichen Informationsbasis – direkt integriert in ELO ECM, intuitiv bedienbar und transparent.

Zentrale Kontaktverwaltung und Akte

Im Mittelpunkt steht die digitale Akte. Egal ob Kunde, Lieferant oder Interessent, jede Organisation oder Person, die Sie im CRM anlegen, erhält automatisch eine eigene Akte im ELO-System. In dieser Akte werden alle relevanten Informationen und Dokumente gesammelt:

- Stammdaten zu Organisationen und Ansprechpartnern
- Kommunikationsdaten (E-Mail, Telefon, Website, Adresse etc.)
- Notizen, Historien und interne Kommentare
- Zugeordnete Belege aus dem ELO ECM: Angebote, Aufträge, Lieferscheine, Rechnungen, Verträge, E-Mails, Schriftverkehr und vieles mehr

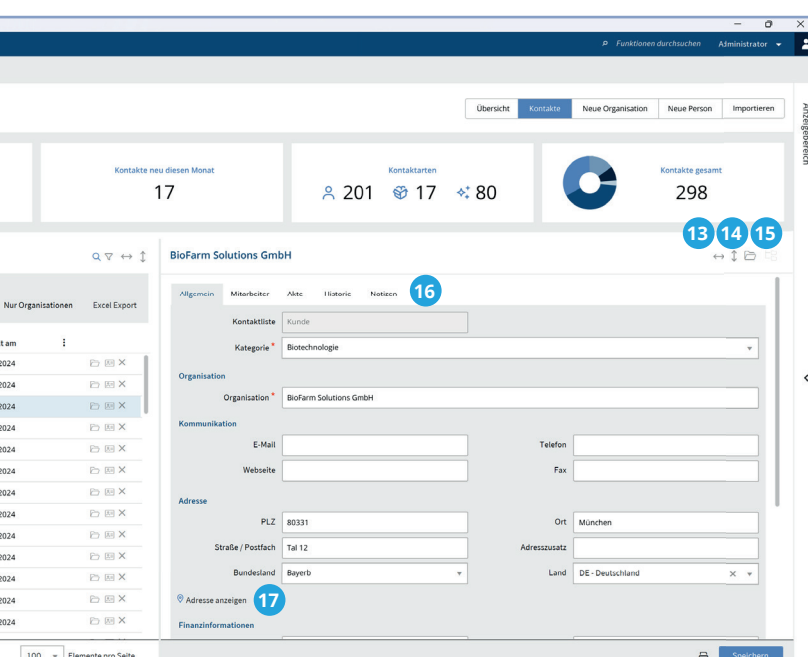




Kontaktübersicht

- (1) Volltextsuche
- (2) Filterbar nach Kategorie
- (3) Filter nach Kontaktart
- (4) Erweiterte Suche mit umfangreichen Filterfunktionen
- (5) Maximiert die Kontakttable
- (6) Favoritenfunktion
- (7) Filter- und sortierbare Spalten

- (8) Zeigt die Personenkontakte der Organisation innerhalb der Tabelle an
- (9) Klick auf Zeile öffnet die Kontakt-Akte
- (10) Öffnet die Archivansicht des Kontakt innerhalb des ELO ECM
- (11) Erstellt eine PDF-Visitenkarte der Stammdaten des Kontakt inkl. QR-Code
- (12) Löscht den Kontakt



Anzeige des Kontakts neben der Kontaktliste

- (13) Maximiert die Akte auf die volle Breite
- (14) Maximiert die Akte auf die volle Höhe
- (15) Öffnet die Archivansicht des Kontakt innerhalb des ELO ECM
- (16) Navigation innerhalb der Akte
- (17) Zeigt Standort auf Karte an

- alle Interessenten aus einer bestimmten Branche anzeigen,
- aktive Lieferanten in einem definierten Zeitraum auswerten, oder
- Kunden mit hohem Umsatzpotenzial für eine Marketingkampagne selektieren.

Mit wenigen Klicks finden Anwender genau die Kontakte, die sie benötigen – schnell, strukturiert und ohne Umwege.

Leistungsstarke Dashboards

Das integrierte Dashboard bietet eine visuell aufbereitete Übersicht über Ihre wichtigsten Geschäftsdaten. Wie in der Dashboard-Ansicht dargestellt, umfasst es unter anderem:

- Gesamtzahlen zu Organisationen, Personen und Kontakten
- Kontaktentwicklung pro Monat
- Umsatzvergleiche und Forecasts

The screenshot displays the PRODATIS CRM | ELO interface. The top navigation bar includes 'Funktionen durchsuchen' and 'Administrator'. The main header shows 'BioFarm Solutions GmbH' with tabs for 'Übersicht', 'Kontakte', 'Neue Organisation', 'Neue Person', and 'Importieren'. The left sidebar lists dates from 12.02.2024 to 01.09.2024. The main content area shows the 'Akte' tab with a search bar and a table of invoices.

Nummer	Rechnungsdatum	Summe netto	Fälligkeit	Erstellt von	Status
INV2025-00001	05.01.2025	3.240,00 €	19.01.2025	Meier, Tobias	Beahlt
INV2025-00004	22.01.2025	5.870,00 €	05.02.2025	Scholz, Anna	Beahlt
INV2025-00007	03.02.2025	1.960,00 €	17.02.2025	Bauer, Lukas	Beahlt
INV2025-00010	18.02.2025	4.520,00 €	04.03.2025	Meier, Tobias	Beahlt
INV2025-00013	01.03.2025	2.310,00 €	15.03.2025	Bauer, Lukas	Beahlt
INV2025-00017	14.03.2025	8.740,00 €	28.03.2025	Meier, Tobias	Beahlt
INV2025-00018	25.03.2025	3.890,00 €	08.04.2025	Meier, Tobias	Beahlt
INV2025-00022	02.04.2025	1.570,00 €	16.04.2025	Meier, Tobias	Beahlt
INV2025-00027	18.04.2025	6.230,00 €	02.05.2025	Meier, Tobias	Beahlt
INV2025-00030	03.05.2025	2.980,00 €	17.05.2025	Meier, Tobias	Beahlt
INV2025-00033	16.05.2025	7.450,00 €	30.05.2025	Meier, Tobias	Offen

The interface also includes a sidebar with 'Nur Organisationen' and 'Excel Export' options, and a bottom bar with '100 Elemente pro Seite' and a 'Speichern' button.

- Top-Kunden, Top-Produkte und Top-Lieferanten
- Offene Aufträge, Bestellungen und Zahlungen

Die grafische Darstellung in Diagrammen und Balkencharts ermöglicht eine intuitive Analyse von Trends und Entwicklungen. Management, Vertrieb und Controlling erhalten damit auf Knopfdruck wertvolle Entscheidungsgrundlagen.

Alle Auswertungen sind direkt in der ELO ECM-Oberfläche integriert – kein Wechsel zwischen Systemen, kein Export in externe Tools notwendig.

Intelligente Detailansichten

Die Kontaktübersicht zeigt alle gespeicherten Organisationen und Ansprechpartner mit Filter- und Suchfunktionen.

Über das erweiterte Detailfenster lassen sich Informationen schnell bearbeiten, neue Kontakte anlegen oder bestehende Beziehungen pflegen. In der Detailansicht finden Sie:

- Allgemeine Informationen wie Kategorie,

Branche und Region

- Kommunikationsdaten und Mitarbeiterübersichten
- Registerkarten für Historie, Notizen und Aktivitäten
- Eine integrierte Kartenfunktion mit Google Maps, die Standorte visuell darstellt

So behalten Sie immer den Überblick über Ihre Kontakte.

Transparente Historie

Ein Highlight der Lösung ist die vollständige Transparenz über alle Geschäftsvorfälle.

Im Bereich „Historie“ und „Akte“ sind alle Aktivitäten, Angebote, Aufträge, Lieferscheine, Rechnungen und Mahnungen nachvollziehbar dargestellt. Jeder Eintrag enthält:

- Vorgangsnummer und Datum
- Status und Verantwortlichen
- Umsatzwerte und Rechnungsbeträge
- Direktverlinkung zum Originaldokument im ELO ECM-Archiv

Damit entsteht ein lückenloser Überblick über die gesamte Kontaktbeziehung, von der ersten Anfrage bis zur Zahlung der letzten Rechnung.

Typ	Kurzbezeichnung	Nummer	Rechnungsdatum	Abgelegt von	Abgelegt am	Fällig am	Maske	Summe netto	Status
Rechnung	Rechnung_INV2025-001_2025-01-05	INV2025-00001	05.01.2025	Meier, Tobias	05.01.2025	19.01.2025	Ausgangrechnung	3.240,00 €	Bezahlt
Rechnung	Rechnung_INV2025-004_2025-01-22	INV2025-00004	22.01.2025	Scholz, Anna	22.01.2025	05.02.2025	Ausgangrechnung	5.870,00 €	Bezahlt
Rechnung	Rechnung_INV2025-007_2025-02-03	INV2025-00007	03.02.2025	Bauer, Lukas	03.02.2025	17.02.2025	Ausgangrechnung	1.960,00 €	Bezahlt
Rechnung	Rechnung_INV2025-010_2025-02-18	INV2025-00010	18.02.2025	Meier, Tobias	18.02.2025	04.03.2025	Ausgangrechnung	4.520,00 €	Bezahlt
Rechnung	Rechnung_INV2025-013_2025-03-01	INV2025-00013	01.03.2025	Bauer, Lukas	01.03.2025	15.03.2025	Ausgangrechnung	2.310,00 €	Bezahlt
Rechnung	Rechnung_INV2025-017_2025-03-14	INV2025-00017	14.03.2025	Meier, Tobias	14.03.2025	28.03.2025	Ausgangrechnung	8.740,00 €	Bezahlt
Rechnung	Rechnung_INV2025-018_2025-03-25	INV2025-00018	25.03.2025	Meier, Tobias	25.03.2025	08.04.2025	Ausgangrechnung	3.890,00 €	Bezahlt
Rechnung	Rechnung_INV2025-022_2025-04-02	INV2025-00022	02.04.2025	Meier, Tobias	02.04.2025	16.04.2025	Ausgangrechnung	1.570,00 €	Bezahlt
Rechnung	Rechnung_INV2025-027_2025-04-18	INV2025-00027	18.04.2025	Meier, Tobias	18.04.2025	02.05.2025	Ausgangrechnung	6.230,00 €	Bezahlt
Rechnung	Rechnung_INV2025-030_2025-05-03	INV2025-00030	03.05.2025	Meier, Tobias	03.05.2025	17.05.2025	Ausgangrechnung	2.980,00 €	Bezahlt
Rechnung	Rechnung_INV2025-033_2025-05-16	INV2025-00033	16.05.2025	Meier, Tobias	16.05.2025	30.05.2025	Ausgangrechnung	7.450,00 €	Offen

Ansicht der Kontakt-Akte im ELO-Archiv

Automatisierung und Workflows

PRODATIS CRM | ELO nutzt die bewährten ELO ECM-Workflows, um Abläufe zu automatisieren und Routineaufgaben zu vereinfachen.

Beispiele sind:

- Automatische Anlage von Akten bei neuen Kontakten
- Benachrichtigungen über offene Aufgaben, Angebote oder Rechnungen
- Eskalationsmechanismen bei fälligen Zahlungen
- Individuelle Freigabeprozesse und To-do-Listen

Dadurch wird das Kontaktmanagement effizienter, fehlerfreier und transparenter, ein klarer Produktivitätsgewinn für Vertrieb und Verwaltung.

Integration und Sicherheit

Die Lösung ist vollständig in die ELO ECM-Plattform integriert und nutzt deren Rechte-, Rollen- und Archivierungsstrukturen.

Dies garantiert:

- Datenschutzkonforme Verarbeitung gemäß DSGVO
- Nachvollziehbare Historien und revisions-sichere Ablage
- Zentrale Benutzerverwaltung und einheitliche Authentifizierung

Dank der modularen Architektur kann PRODATIS CRM | ELO individuell an Unternehmensanforderungen angepasst werden – von einfachen Kontaktlisten bis hin zu komplexen CRM-Prozessen mit ERP-Anbindung.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- **Zentralisierte Datenbasis:**
Alle Kunden- und Kontaktdaten an einem Ort
- **Nahtlose Integration:**
Vollständig eingebettet in die ELO-Oberfläche
- **Transparente Kundenakten:**
Zugriff auf sämtliche Dokumente, Vorgänge und Belege
- **Aussagekräftige Dashboards:**
Echtzeit-Kennzahlen und Analysen
- **Automatisierte Prozesse:**
Effiziente Workflows und Benachrichtigungen
- **Einfache Bedienung:**
Modernes, klares Interface in vertrauter ELO-Umgebung
- **Flexibel erweiterbar:**
Skalierbar für Unternehmen jeder Größe
- **KI-Unterstützung:**
Automatische Klassifizierung und intelligente Dokumentenverarbeitung
- **Integration der ELO Business Solutions:**
Nahtlose Anbindung von ELO Invoice, ELO Contract für durchgängige Prozesse

Zielgruppe und Einsatzbereiche

Die Lösung eignet sich für Unternehmen aller Branchen, die bereits ELO ECM im Einsatz haben oder ein leistungsfähiges Dokumentenmanagementsystem einführen möchten:

- Vertriebsteams, die Kundenbeziehungen aktiv steuern
- Serviceabteilungen, die Kundenhistorien nachvollziehen müssen
- Geschäftsführung und Controlling mit Bedarf an Auswertungen und Kennzahlen
- Mittelständische Unternehmen, die eine integrierte CRM-Lösung ohne Systembruch suchen



The eBusiness Solution Company.

PRODATIS CONSULTING AG

Landhausstraße 8

01067 Dresden

ecm@prodatis.com

www.prodatis.com

Telefon: 0049. 351. 266 23 30

Telefax: 0049. 351. 266 23 50

